# 储蓄动机的分类模型及其群体差异

袁友林[1]

[1]（中山大学数学学院 广州 510275）

**摘要：**

控制居民的储蓄行为已经成为国人共同关心的问题。为了了解储蓄行为，许多国家都对居民的储蓄动机进行了研究，因为储蓄动机是促使人们进行这种储蓄行为的目的。在这篇文章中，我们首先回顾了以前关于储蓄动机的研究，然后将其分为四类。这四类动机分别是预防型储蓄动机、享乐型储蓄动机、个人内部因素和个人外部因素。然后，我们将建立我们自己的关于储蓄动机的分类模型。我们的模型由两个轴组成，第一个轴是个体内部-个体外部轴，另一个是保护-促进轴。本模型的意义在于，以前关于储蓄动机的研究是较为分散，相互之间不够关联的，所以我们希望我们的模型能够在储蓄动机领域提供一个更清晰、更综合的视角，并对模型进行了群体差异分析。

**关键词** 储蓄动机，预防性储蓄，分类模型，群体差异

# The Category Model of Saving Motives and Group Differences

Yuan youlin[1]

[1](School of Mathematics, Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China)

**Abstract:**Citizens’ savings plays a critical role in national’s financial system. Controlling citizens’ saving behavior is an important financial regulation event. In order to understand saving behavior, many countries had conducted research on citizens’ saving motives, because saving motives is the purpose that drives people to performance such saving behavior. In this article, we first review previous research about saving motives and then divide them into four categories. These four categories are precautionary saving motives, hedonic saving motives, intra individual factors and extra individual factors. And then, we will put up our own category model concerning saving motives. Our model consist of two axes, the first axis is *intra individual—extra individual* while the other is *motivational—hygiene* axis. Previous research about saving motives is discrete and scattered, so we purpose that our model can provide a clearer and more integrated view in the field of saving motives.

**Keywords:** saving motives, precautionary saving, category model, Group differences

## 1 引言

储蓄是一种个人理财方式，即把一部分未用于消费或推迟消费的收入存入个人银行账户，在一段时间内获得利息的一种理财方式。储蓄方法包括将钱以存款的形式存入银行或为退休储蓄，以及限制开支和为未来储蓄。例如节省经常性开支。从个人财务策划的角度来説，储蓄特指低风险保存资金，例如使用存款户口累积资产，而非进行较高风险的投资。

对于什么才算作储蓄，仍存在争议。英国经济学家凯恩斯提供一个有关储蓄的简单定义：储蓄的意义是收入超过其被用之于消费的部分。

居民储蓄是国民储蓄的重要组成，是国家宏观经济调控基础中比较稳定的部分。居民储蓄的快速增长已成为中国经济发展的主要资金来源，但过多的储蓄不可避免地伴随着投资或消费的不足。因此，可以分析储蓄的重要性和作用，以便在制定宏观政策时采取适当措施，使储蓄率保持在适当的水平，促进经济增长。

居民的储蓄是每个国家金融体系中的关键问题之一。根据 Lewis(1955)的研究，居民的储蓄对国家投资、消费和经济增长都有贡献。随着世界变得越来越团结，一个国家的储蓄和负债甚至可能影响其他国家的经济状况。例如，发生在冰岛的金融危机对英国经济体系产生了影响。所以，许多国家，如美国和中国，对居民的储蓄行为进行了心理学和经济学研究，以便在控制居民的储蓄行为方面制定更有效的政策（Choi，2017；Meng，2003）。

然而，储蓄动机是储蓄行为的基础。了解储蓄动机可以预示对储蓄行为的理解，尽管储蓄动机不一定导致储蓄行为（李，2015）。

## 2 储蓄动机的回顾

储蓄行为是指人们实际执行的行为，而储蓄动机是这些行为背后的原因或目的储蓄动机有时是储蓄行为的触发因素（Katona, 1975）。就像人类的许多行为一样，储蓄是一种受多种因素影响的复杂行为，如社会经济和社会心理因素。凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中指出，一般有八种带有主观性质的动机或目标可能导致人们不愿意把收入用于消费，并进一步归纳为谨慎、远望、算计、改善、独立、管理、自豪与贪婪。在智库·百科中，分别给出四个方面的储蓄驱力和储蓄诱因：人们可支配收入的增加、人们有集中一定量大额资金以备后用的需要、人们对未来收入的预测、文化因素的影响。在本文中，我们将重点讨论可能影响储蓄行为的心理因素，这些因素可以被称为 "储蓄动机"。我们首先回顾了以前对人们的储蓄动机的研究，然后，我们将建立一个分类模型来对这些储蓄动机进行分类最后，我们将把我们的模型与其他研究者已经提出的模型进行比较。

### 2.1 预防性储蓄动机

从心理学的角度来看，储蓄的动机源于消费者对满足某些需求的渴望。根据 Devaney, Anong 和 Whirl (2007)，这些需求可以分为安全需求、安全需求以及爱和社会需求。安全需求指的是增加储蓄者的安全感的需求，例如在家庭紧急情况下。一些研究表明，这种对安全的需求产生了储蓄的动机，这在中等收入家庭和较大的家庭中更为典型。对安全的需要意味着对未来生活标准或条件的需要或期望，为了满足这种需要或期望，现在有必要积累资产以保障未来。最常见的例子是为退休储蓄（Boeree（1998，2006））。对爱和社会的需求是指对家庭成员和消费者的社会网络的关心、爱护和责任感。这种对关怀、爱和责任的需求反映在对还在接受良好教育的渴望上，对孩子组成理想家庭的渴望上，对去世的朋友和亲属得到适当安葬的渴望上。鉴于这些活动的成本，这意味着需要紧缩开支。此外，家庭聚会、社交活动和照顾家庭成员等活动也是爱和社会需要的一部分。

另一个角度，研究人员发现，人们存钱的目的是为了预防，也就是说，人们存钱是为了保护自己不受不可预测的未来影响（Canova, 2005）。以此为目的的储蓄由来已久，在面对即将到来的坏事时，储蓄的金钱或物资是宝贵的资源。在中国古代，贫穷的农民没有足够的钱来储蓄，相反，他们把粮食种子保存在陶罐里，然后把它埋在地下。在我们的现代生活中，我们主要以金钱而不是材料的形式来保存我们的资源。此外，从经济学家的角度来看，莫迪里阿尼和布伦贝格（1954）提出了一个理论，称为生命周期假说。这一理论表明，人们在早期生活中储蓄，只是因为他们为年老时无力挣钱做准备。这种预防的储蓄目的也有跨文化的影响。在一些不同文化背景的人，或在不同国家的人中，出现了相类似的目的，为不可预测的未来而储蓄。例如，在波兰（Szopiński，2017）、南非（Romm，2017）和日本（Niimi，2019）的人们自发地以预防为目的进行储蓄。

### 2.2 享乐型储蓄动机

储蓄也可以作为实现更大目标的一种手段。研究人员发现，人们也会为更好的生活或更大的购买而储蓄（Katona, 1975）。在凯恩斯的理论中，总共八个储蓄动机中有六个是为了积极的未来，这与我们上面谈到的目的相反。人们并不总是考虑消极的事情，他们也会以积极的一面为目标。在卡诺瓦（2005）的研究中，作者要求参与者列出他们能想到的每一个储蓄动机，然后按重要性对这些动机进行排序。在这项研究中，作者发现了一个储蓄动机的等级结构；这是一个有点类似于人类需求等级结构的模型。结果显示，在抽象性方面，人们为度假而储蓄、为购买而储蓄和为金钱的可用性而储蓄等较为具体的动机都处于等级结构的底部，为预防和退休而储蓄这些介于具体和抽象之间的动机位于层次结构模型的中间，而为自尊和自我满足这种较为抽象的动机而储蓄则位于模型的顶端。这意味着参与者的储蓄不仅仅是为不可预测的事情做准备，他们也是为了享乐和更有质量的生活而储蓄。储蓄可以帮助个人实现更大的目标，或拥有更富裕的生活。例如，日本的租房者会少花钱，多存钱，以便在下一轮租房时购买新房子（Moriizumi, 2003），这样一来，租房者

就可以稳定地完成资本的原始积累；在中国，许多居民存钱买房，是为了收取更多租金作为收入。另外，在英国（Furnha，1985）、中国（Liu，2013）和澳大利亚（Harris，2002）不同国家和文化都发现了为更好的生活和更大的购买目标而储蓄的储蓄动机。

## 2.3 个人内部因素

其他储蓄动机可以分为个人内部因素和个人外部因素。对于个体内部因素，指的是该因素是个体内部的东西，促使她/他进行储蓄。例如，Cai（2017）做了一个有趣的实验，测试苦味是否能影响参与者的储蓄行为。结果显示，喝了苦味饮料的参与者会比喝普通水的参与者储蓄更多。研究人员解释说，一般来说，苦味会引发参与者更多的负面思考，导致他们想到更糟糕的未来，所以参与者会更多地储蓄以保护自己免受糟糕的未来。这个实验表明，情绪和味道可以影响我们的储蓄行为，然而，还有更多的心理学或生理学层面的因素可以影响我们的储蓄行为。Gathergood（2012）发现，当面对诱惑时（比如购买你非常想要的东西），自我控制能力强的参与者仍然比自我控制能力差的参与者有更高的储蓄率。Lown（2014）发现，自我效能感水平高的参与者更有可能有更多的储蓄行为。Asebedo（2018）也发现，五大人格特质与储蓄行为之间存在关系。自觉性和外向性是可能增加储蓄行为的两个方面，而开放性和神经质则与储蓄行为的减少有关。这项研究表明，基因或自然对我们的储蓄行为有影响。有关个人内部因素的研究表明，个人内部因素会影响我们的储蓄行为。

## 2.4 个人以外的因素

一些研究者声称，促使人们储蓄的因素不仅仅是个人内部因素，还有一些可能影响人们储蓄行为的个人外因素。大多数的个体外因素是社会经济因素。在 J.S. Duesenberry 的书中（1949 年），他认为不同社会地位的人或我们可以说不同的社会环境有不同的储蓄率。这意味着，社会比较也可能影响人们的储蓄行为。Chen（2016）认为，全球化的发展也可能对人们的储蓄行为产生影响，因为全球化使商品更容易获得。这种全球化进程将预示着消费主义，人们最终会把更多的钱花在消费上而不是储蓄上。这意味着，商品的可及性也可能影响人们的储蓄行为。在 Latsos 的研究（2019）中，作者发现货币政策可以作为促进措施来改变居民的储蓄率。这一发现与我们的日常经验相符。

然而，一项有趣的研究也发现，自然灾害，如地震，会通过改变人们对未来的看法来影响人们的储蓄行为（Yao, 2019）。研究表明，个人以外的因素会影响我们的储蓄行为。虽然其中一些因素是通过影响个人的心理因素而产生影响，但大多数因素是通过心理和社会经济的混合方式对我们的储蓄动机产生影响。

# 3 储蓄动机的分类模型

在下面的段落中，我们将说明我们自己关于储蓄动机的分类模型。这个模型的目的是在储蓄动机领域提供一个清晰和综合的观点。我们的模型包括两个轴，第一个是个人内部/外部轴，另一个是保护/促进轴。我们的模型如图 1 所示。这两条轴创造了一个有四个象限的二维表面，就像数学中的 X-Y 表面。这四个象限是：个人内部保护、个人内部促进、个人外部保护和个人外部促进。保护/促进的概念是从商业管理中一个著名的理论--双因素理论（Herzberg, 1959）改编而来。在我们的模型中，保护和促进的含义与赫茨伯格理论中的含义不一样。我们认为，"保护 "是指人们为预防而储蓄，或为不可预知的未来而储蓄，它有一种负面的感觉。而促进意味着人们为更大的目标或为未来的享乐而储蓄，它有一种积极的感觉。它的生物学理论背景是生物的趋利避害性本能，驱利对应促进，避害对应保护另一个轴是个人内部/个人外部的轴。个体内部是指那些储蓄动机通过心理和生理过程影响人们的储蓄行为，这是个体的 "内部"。个体内部的储蓄动机，如情绪、感觉和消极的未来暗示，会影响人们的储蓄行为。个体外部是指这些储蓄动机通过一个更复杂的过程影响人们的储蓄行为，它的影响超过了单纯的心理和生理过程。在大多数情况下，这种动机是在个人的 "外部"。个人以外的储蓄动机，如利率、灾害和国家进程，可以通过复杂的心理和社会经济过程影响人们的储蓄行为。我们的模型是一个离散的分类，而不是一个连续体，因为我们认为很难界定什么是更多的享乐（动机），什么是更少的享乐。

我们认为，每一个关于储蓄动机的研究都可以被看作是点，并最终落在这四个象限中的一个。这样一来，我们的模型就会像一个 X-Y 平面，上面有许多点。这样一来，我们的模型就可以在储蓄动机领域提供一个综合的、清晰的视角，去分类且综合地展示各种不同的储蓄动机。它还为那些想要查找关于储蓄动机的具体研究的研究者提供了便利。研究者可以更加容易地找到这些研究的类别，并更加容易理解该动机的属性。

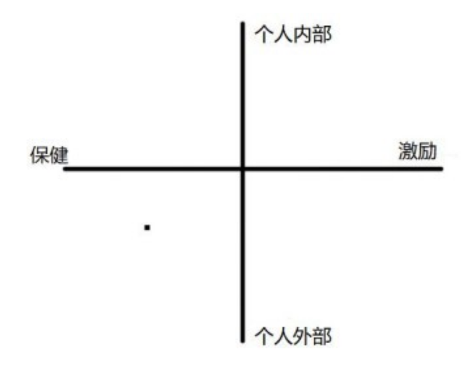



图 1 储蓄动机的分类模型

## 4 本模型和以前的模型的比较

接下来，我们想把我们的模型与其他关于储蓄动机的模型进行比较。以前的研究已经提出了一些关于储蓄动机的层次结构，比如卡诺瓦（2005）提出的一个。在该模型中，作者提出人们的储蓄动机可以根据其动机的抽象性划分为不同的层次。前文已经提到了细节参与者将他们的储蓄动机定义为一个层次结构，这都是关于个人内部的认知或需求。然而我们的模型涵盖了人们储蓄动机的一个更广泛的领域，它不仅仅是个人内部的动机，它还包括个人以外的动机，扩宽了以往分类模型所涵盖的范围。此外，我们的模型进一步将个人内部的储蓄动机分为保护和促进，这提供了一个新的视野，而不只是卡诺瓦所提出的模型的抽象性层次，它可以帮助科研人员、金融顾问和政策制定者更深层次多维度地了解人们的储蓄行为的目标。

## 5 群体差异分析

我们先采取开放式访谈，邀请了 10 位年龄从 18 岁到 79 岁的未来 12 个月内预期有储蓄行为的洛阳市市民进行开放式访谈，为他们介绍了我们的储蓄分类模型，听取其提出的储蓄动机，选择了每类中提及频率最高的 2-3 个可操作性动机，进行下一步问卷调查。分别是内部保护动机中的：防止未来不可控、支持家庭成员、勤俭节约的习惯；内部促进动机中的：改善生活质量、获利、自尊；外部保护动机中的：灾害、银行信用、社会经济政治环境；外部促进动机中的：货币政策改变、消费主义。

这些数据是通过在 2022 年 12 月洛阳市 100 位市民分发的调查问卷来收集的。问卷解释了这项研究的目的，并询问他们是否计划在未来 12 个月内存下一笔钱。如果他们确实计划保存，他们会被邀请继续参与后面的问卷，包括性别、年龄、已婚状况、生育状况、学历、收入、是否退休、职业等。 问卷回复率为 51%，其中有效问卷 31 份。接下来，我们使用 SPSS24 进行分析处理。有效问卷中，39%是女性。61%的人是男性。45%的人年龄在 30 岁以下，20%的人年龄在 31-45 岁之间，29%的人年龄在 46-65 岁之间，7%的人年龄在 65 岁以上。55%的受访者已婚或同居，45%有受抚养子女。在教育水平方面，3%小学学历，13%拥有初中学历，29%拥有高中或专科学历，13%拥有本科学历，29%拥有硕士学历，13%拥有博士学历。16%是未工作的学生，68%的受访者是工作人士，16%已经退休。关于月收入，23%的收入不到 3000 元，36%在 3000 元到 6000 元之间，10%的人收入在 6000 元到 12000 元之间，6%在 12000 元到 20000 元之间，13%在 20000 元到 30000 元之间，16%在 30000 元以上。

研究发现，在内部外部维度上：1.年龄与内部、外部动机显著相关，分别是年龄与内部动机（$r=0.445,p=0.012$）、年龄与外部动机（$r=-0.493,p=-0.005$）。2。收入与外部动机显著相关（$r=0.468,p=0.001$)）。3.结婚人群与未结婚人群关于内部动机存在显著差异（如表 1）。4 已生育人群与未生育人群关于内部动机存在显著性差异（如表 2），与外部动机也存在显著性差异（如表 3）。5.学历与外部动机存在显著相关性（$r=0.334,p=0.015$）。

表 1

| 变量 | 婚否 | 个案数 | 平均值 | 标准差 | t | sig |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 内部动机 | 是 | 17 | 6.2353 | 0.70479 | 3.763 | 0.001 |
| | 否 | 14 | 5.131 | 0.92952 | | |

表 2

| 变量 | 生育 | 个案数 | 平均值 | 标准差 | t | sig |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 内部动机 | 是 | 14 | 6.29763 | 0.73140 | 3.37100 | 0.002 |
| | 否 | 17 | 5.2745 | 0.92034 | | |

表 3

| 变量 | 生育 | 个案数 | 平均值 | 标准差 | t | sig |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 外部动机 | 是 | 14 | 3.9524 | 1.04836 | -2.75600 | 0.01 |
| | 否 | 17 | 5.0000 | 1.05738 | | |

在保护-促进维度上：1.收入和促进动机存在显著的相关关系（r=0.502,p=0.004）；2.已婚群体和未婚群体在保护动机上存在显著差异，如表 4；3 已生育群体和未生育群体在保护动机长存在显著性差异，如表 5；4.学历与促进动机存在显著相关性（r=0.318,p=0.021）。

表 4

| 变量 | 婚否 | 个案数 | 平均值 | 标准差 | t | sig |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 保护动机 | 是 | 17 | 5.8235 | 1.15240 | 2.60500 | 0.01435 |
| | 否 | 14 | 4.7976 | 1.01100 | | |

表 5

| 变量 | 是否生育 | 个案数 | 平均值 | 标准差 | t | sig |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 保护动机 | 是 | 14 | 5.8333 | 1.25746 | 2.11916 | 0.042761 |
| | 否 | 17 | 4.9706 | 1.01077 | | |

## 6 结论

居民的储蓄对国家财政系统至关重要。了解储蓄动机可以使我们更好地理解储蓄行为。在这篇文章中，我们提出了一个储蓄动机的分类模型。我们的模型可以提供一个储蓄动机领域的更加综合的视角。我们将人们的储蓄动机分为四种类型，它们是个人内部保护、个人内部动机、个人外部保护和个人外部动机。这个模型与之前的模型不同，而我们的模型涵盖了更广泛的研究领域，且提出了关于个人内部动机的保护-刺激分类维度，但精确度较低。在内部-外部维度，总体而言，年龄越大的储蓄者，内部动机越强，外部动机越弱；收入与学历越高，外部动机越强；婚后人群比婚前人群内部动机更高；已养育人群比未养育人群内部动机更高，外部动机更低。在保护-促进维度，总体而言，收入越高，促进动机越强；已婚群体比未婚群体保护动机更高；已生育群体比未生育群体保护动机更高；学历越

高，促进动机越高。

**参考文献：**

[1]张蓼红.预防性储蓄动机对购买行为的影响[D].吉林大学,2009
[2]徐亚东.储蓄动机视角下收入差距对农村居民消费的影响研究[D].西南大学,2020
[3]张应良，徐亚东.储蓄动机视角下消费理论的延展及应用[J].贵州大学学报(社会科学版),2022,第40卷(1): 57-76
[4]陈玉珍.我国居民储蓄的影响因素分析[D].江苏大学,2005
[5]谷秀娟，张克涛.河南省郑州市城镇居民金融投资倾向调研报告[J].科技创业月刊,2008,(5)
[6]储蓄 - 维基中文镜像，自由的百科全书 - 《网络（http://www.bosimedia.com/wiki/储蓄）》- 2020
[7]我国城镇居民储蓄存款影响因素分析 - 《网络（http://www.wendangku.net/doc/dae1511aaef8941ea66e05cf.html）》- 2020
[8]邓文平.对持续高储蓄率的问题探究[J].统计与管理,2014,(1): 163-164
[9]13 计量经济学论文-我国城镇居民储蓄的影响因素的实证研究《互联网文档资源（https://max.book118.com/html/2013/0822/4630101.shtm）》- 2015
[10] 计量经济学-我国居民储蓄影响因素的实证分析-百度文库 - 《互联网文档资源（http://wenku.baidu.com/view/a44d6af7f90f76c661371a99.html）》- 2012
[11] Luigina Canova,Anna Maria Manganelli Rattazzi,Paul Webley. The hierarchical structure of saving motives[J]. Journal of Economic Psychology,2005,26(1).
[12] Lewis, W.A. (William A. 1915-1991. (1955) *The theory of economic growth*. London: Allen & Unwin. Available at: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edshlc&AN=edshlc.000986034.7&lang=zh-cn&site=eds-live (Accessed: 4 January 2023).
[13] Furnham, A. . (1985). Why do people save? attitudes to, and habits of saving money in britain. *Journal of Applied Social Psychology, 15*(5), 354-373.
[14] Fen, L. , Tansel, Y. , & Catherine, M. . (2018). Professional financial advice, self-control and saving behavior. *International Journal of Consumer Studies*.
[15] Liu, S. , & Hu, A. . (2013). Household saving in China: the Keynesian hypothesis, life-cycle hypothesis, and precautionary saving theory. *The Developing Economies, 51*(4), 360-387.
[16]Mugerman, Y. , Sade, O. , & Shayo, M. . (0). Long term savings decisions: financial reform, peer effects and ethnicity. *Social Science Electronic Publishing*.
[17] Niimi, Y. , & Horioka, C. Y. . (2018). The wealth decumulation behavior of the retired elderly in japan: the relative importance of precautionary saving and bequest motives#. *Journal of the Japanese and International Economies*.
[18] Yoko, & Moriizumi. (2003). Targeted saving by renters for housing purchase in japan. *Journal of Urban Economics*.